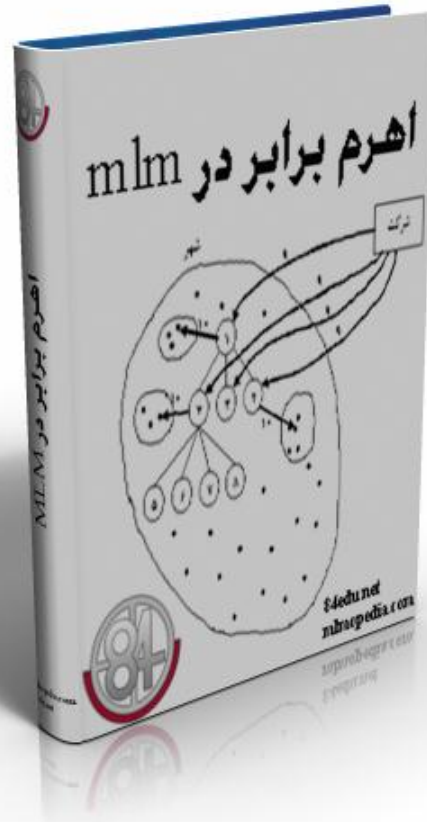




اهرم برابر در MLM



این کتاب، به رایگان و توسط گروه آموزشی پیام آوران موج نو منتشر شده است و کلیه حقوق آن محفوظ و متعلق به این گروه می باشد.

می توانید این کتاب را برای مطالعه پرینت گرفته و یا برای دوستان خود ارسال نمایید اما حق ایجاد هرگونه تغییری در آن، از شما سلب شده است.

<http://84edu.net>

<http://mlmpedia.com>

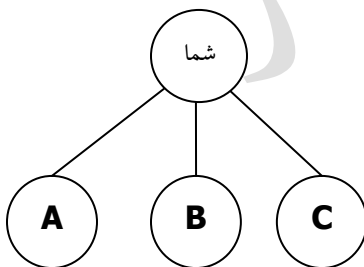


اهرم برابر

ابتدا خلاصه ای از کتاب اول را اینجا می آوریم: دیدیم که کلید رهایی از گرفتاری مالی تبدیل درآمد اکتیو به درآمد پسیو (مانده یا اهرمی) و درآمد پورت فولیو است. یعنی درآمدمان باید به مدت زمان کار شخصی مان ربطی نداشته باشد و در نهایت باید یک سرمایه گذار شویم. اما از طرفی چون برای سرمایه گذاری به پول نیاز داریم چاره را در آن دیدیم که ابتدا از ربع های کارمندی و خویش فرمایی به ربع مالکیت بیزینس برویم و سپس از آنجا به ربع سرمایه گذاری برویم. سپس یکی از انواع بیزینسها یعنی همان شرکتهای مرسوم و معمول را بررسی کردیم و دیدیم که تأسیس یک شرکت و به سودرسانی و استفاده از درآمد اهرمی آن کار هر کسی نیست. در نهایت قرار شد بیزینسی را پیدا کنیم که مسائل خاص شرکتها را نداشته باشد هر چند از لحاظ کسب درآمد، نامحدود بوده و پس از مدتی هم بتوان درآمدش را به درآمد مانده تبدیل کرد یعنی در حالیکه ما بر سر آن بیزینس نباشیم همچنان درآمد داشته باشیم. و حالا ادامه داستان....

اگر یادتان باشد قرار شد کاری کنیم همه کسانی که در بیزینس حضور دارند حتی کسانی که در سطوح پایینتر هرم قرار دارند هم بتوانند از نیروی کار دیگران بعنوان اهرم استفاده کنند و درآمد اهرمی داشته باشند نه اینکه مثل شرکتها فقط یک یا چند نفر که در بالای هرم قرار دارند بتوانند از نیروی کار بقیه استفاده کنند. بیایید برای این کار از معاملات املاک استفاده کنیم که ساختارش از شرکتهای معمولی بهتر است.

فرض کنید شما یک دفتر معاملات املاک تأسیس می کنید و از فروش هر خانه، ۵ درصد سود نصیبتان می شود. برای پیشبرد کارتان سه نفر نماینده می گیرید و به آنها آموزش می دهید تا آنها هم بتوانند در فروش خانه به شما کمک کنند. پس مانند شکل زیر شما افراد A، B و C را استخدام کرده اید و به آنها آموزش داده اید.

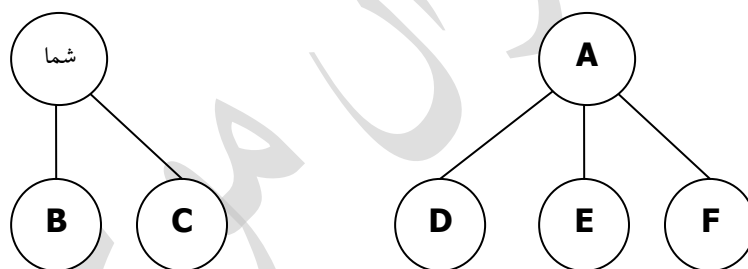


از این به بعد هر خانه ای که آنها بفروشند ۳ درصدش را خودشان برمی دارند و ۲ درصد هم به شما می رسد. راستی چرا شما بدون اینکه کاری کنید ۲ درصد می گیرید؟ خوب معلوم است. چون دفتر کار، برای شما است. شما هزینه می کنید. شما آنها را آموزش داده اید و ... اگر دقت کنید خواهید دید که این ساختار کاری، بهتر از ساختار هرمی



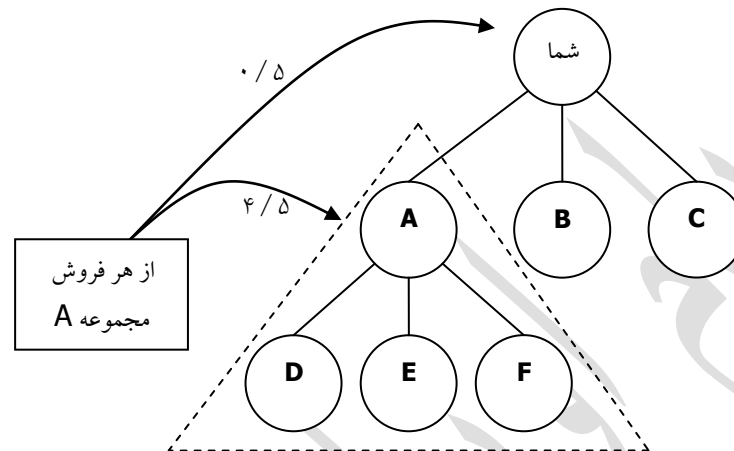
شرکتها است چون در اینجا افراد A، B و C از کار خودشان درصد می گیرند و می دانند که هر چه بیشتر و بهتر کار کنند درآمدشان هم بیشتر می شود در صورتیکه یک کارمند از کارش درصد نمی گیرد بلکه حقوق ثابت می گیرد.

اما هنوز مشکل اصلی سر جایش باقی است و آن این است که شما از افراد A، B و C بصورت اهرم استفاده می کنید و درآمد اهرمی دارید در صورتیکه هیچکدام از آنها این امکان را ندارند و در واقع آنها صرفاً خویش فرما هستند و درآمدشان اکتیو است. احتمالاً شما هم حدس زده اید که این ساختار معمولاً به همین حالت باقی نمی ماند! پس از مدتی فرد A که حالا کاملاً فوت و فن کار را از شما یاد گرفته به این فکر می افتد که از شما جدا شود و برای خودش یک دفتر معاملات املاک باز کند و البته چند نفر هم بعنوان نماینده استخدام کند. این اتفاق از دو جهت برای شما مشکل ساز است. اول اینکه شما یک نیروی کار ماهر خود را از دست می دهید و دوم که بدتر از اولی است اینکه این فرد A رقیب شما می شود؛ رقیبی که خود شما او را آموزش داده اید!



پس شما رقیب A، که روزگاری یکی از بهترین افرادتان بود را از دست دادید. ولی ای کاش داستان به همینجا ختم می شد. مسئله اینجا است که پس از مدتی فرد D هم می خواهد از A جدا شود و برای خودش دفتری بزند و جالب اینکه فرد D را هم که حالا رقیب جدیدتان محسوب می شود، خود شما بطور غیرمستقیم آموزش داده اید. یعنی شما با این کارتان باعث شده اید که زنجیره ای از رقبا برایتان ایجاد شود. بنظر شما آیا این روش کار، عاقلانه است؟ روشی که در آن، شما افراد را آموزش دهید تا برایتان کار کنند اما پس از مدتی که همه چیز را از شما یاد گرفتند تبدیل به یکی از رقبای شما شوند. این مسئله یکی از ترسهای بیشتر کارفرمایان است.

اما می توان این ساختار را باز هم بهتر کرد. فرض کنید شما از همان اول به افراد اجازه بدهید که آنها هم مثل شما نمایندگانی برای خود داشته باشند و شما هم از کل کار افراد آنها، درصد سود کمتری بگیرید. مثل شکل زیر

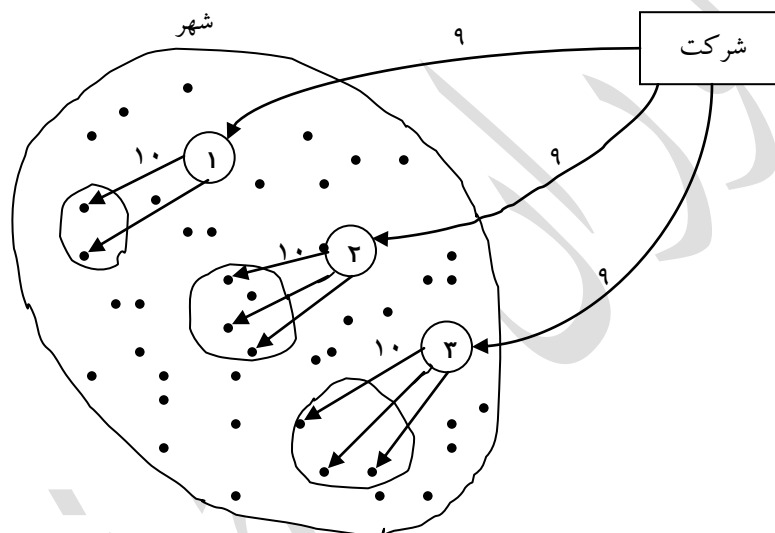


یعنی فرد A و نماینددگانش از هر خانه ای که می فروشند $4/5$ درصد سود می برند و شما هم که کل کار را راه انداخته اید و آموزشها را داده اید، $0/5$ درصد سود می برید. به بیانی کامل تر تا زمانیکه فرد A نماینده ای برای خود ندارد از هر فروش او 2 درصد می گیرید و زمانی که برای خودش گروهی تشکیل داد از فروش او و گروهش $0/5$ درصد سود می گیرید.

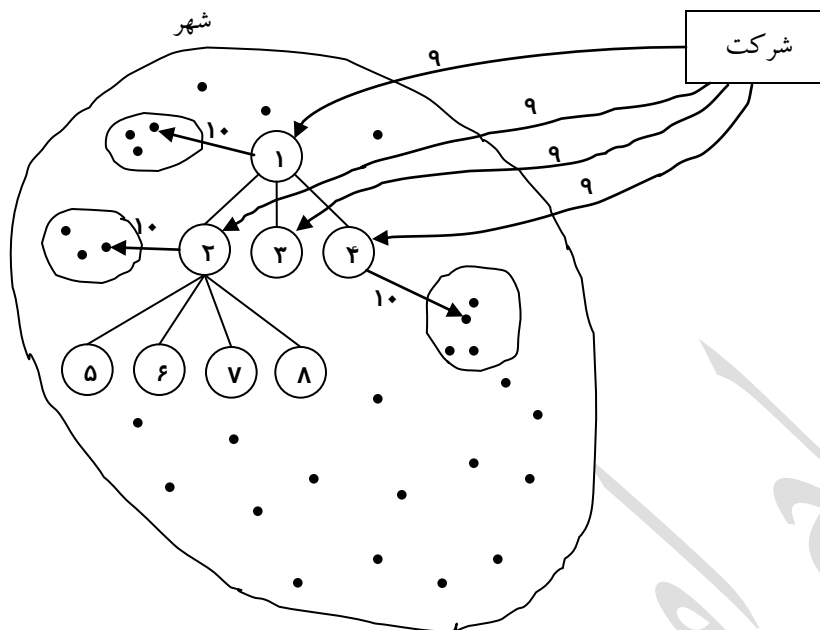
در این روش نه تنها افراد A، B و C می توانند درآمد اهرمی داشته باشند بلکه افراد D و E و F هم می توانند از اهرم استفاده کنند یعنی نمایندگان دیگری را استخدام کنند. نکته جالبتر اینجا است که در این ساختار امکان دارد فرد A بیشتر از شما پول در بیاورد. زیرا اگر او بیشتر کار کند و گروه بزرگتری ایجاد کند درآمد بیشتری نسبت به شما بدست می آورد و این نمونه ای از **شایسته سالاری** است. یعنی صرفاً به این دلیل که کسی در این ساختار در بالا قرار گرفته است نباید درآمد بیشتری کسب کند بلکه کسی که بهره وری بیشتری داشته باشد باید درآمد بیشتری کسب کند. خوب حالا که به این ساختار مناسب رسیدیم، بیزینسی را بررسی خواهیم کرد که از همین ساختار استفاده می کند تا همه بتوانند از درآمد اهرمی استفاده کنند.

فروش مستقیم و مولتی لول مارکتینگ (Multi Level Marketing)

فرض کنید یک شرکت قصد دارد کالایی مثلاً یک خودکار را به اهالی یک شهر بفروشد. اما این شرکت قصد ندارد از روشهای معمولی این خودکار را بین مردم شهر توزیع کند. یعنی نمی خواهد آن را به عمده فروشها و خرده فروشها و مغازه دارها بدهد تا آنها کالایش را به دست مردم برسانند. بلکه می خواهد از روش **فروش مستقیم** استفاده کند. یعنی اینکه خودکارها را به یک فروشنده می فروشد و آن فروشنده خودش مستقیماً به سراغ مشتریها می رود و کالا را به آنها می فروشد. پس بسته به میزان جمعیت آن شهر، این شرکت باید تعدادی فروشنده مستقیم استخدام کند تا بتوانند کالایش را به دست همه مردم برسانند. یعنی شرکت می تواند کاری شبیه شکل زیر انجام دهد. (نقطه های سیاه رنگ، مشتریها هستند).



برای مثال شرکت مورد نظر، خودکارها را به قیمت ۹ تومان به فروشنده هایش می فروشد و آنها هم به قیمت ۱۰ تومان به مشتریها می دهند و از هر خودکار ۱ تومان سود می کنند. تا اینجا فعلاً هیچ خبری از بیزینس نیست چون فروشندگان ۱ و ۲ و ۳ هر سه خویش فرما هستند. درست است که هر چه بیشتر بفروشند درآمد بیشتری دارند اما هنوز درآمد اهرمی ندارند زیرا فرد دیگری برایشان کار نمی کند. اما اگر شرکت از فروشندگانانش بخواهد که خودشان فروشندگان دیگر را انتخاب کنند یعنی مثل شکل زیر (نقطه های سیاه رنگ، مشتریها هستند یعنی افرادی که کالاها را مصرف می کنند اما توزیع کننده نیستند).



همانطور که در شکل می بینید شرکت ابتدا توزیع کننده ۱ را می پذیرد و محصولات را به قیمت ۹ تومان به وی می دهد تا او نیز به قیمت ۱۰ تومان به مشتریها بفروشد. سپس توزیع کننده ۱ می تواند توزیع کنندگان ۲ و ۳ و ۴ را به شرکت معرفی کند و شرکت هم محصولات را طبق معمول به آنها به قیمت ۹ تومان می دهد تا آنها هم بتوانند از فروش هر خودکار به قیمت ۱۰ تومان، ۱ تومان سود کنند. اما شرکت به توزیع کننده ۱ که توزیع کنندگان ۲ و ۳ و ۴ را معرفی کرده و به آنها آموزش داده که چگونه خودکارها را بفروشند، از فروش هر کدام از آنها درصدی را بعنوان سود می دهد. نکته جالبتر در اینجا این است که توزیع کنندگان ۲ و ۳ و ۴ هم می توانند توزیع کنندگان جدیدی را به شرکت معرفی کنند. مثلاً توزیع کننده ۲ می تواند توزیع کنندگان ۵ و ۶ و ۷ و ۸ را معرفی کند و طبق روال قبل، این توزیع کنندگان هم خودکارها را به قیمت ۹ تومان از شرکت می گیرند و به قیمت ۱۰ تومان می فروشند و توزیع کننده ۲ نیز درصدی از فروش آنها را بعنوان سود از شرکت دریافت می کند.

نکته مهم دیگر اینکه توزیع کننده ۲ می تواند نسبت به توزیع کننده ۱ درآمد بیشتری کسب کند. یعنی در این ساختار هر کسی که بالاتر قرار دارد لزوماً درآمد بیشتری کسب نمی کند. بلکه درآمد بیشتر نصیب کسانی می شود که سازمان بزرگتر و کارآمدتری دارند. به این نحوه توزیع کالا، **بازاریابی چندسطحی** یا **MLM** می گویند. یعنی شما، هم از فروش خودتان سود می برید و هم از فروش سطوح پایینتر از خودتان و این یعنی درآمد اهرمی، یعنی بیزینس.



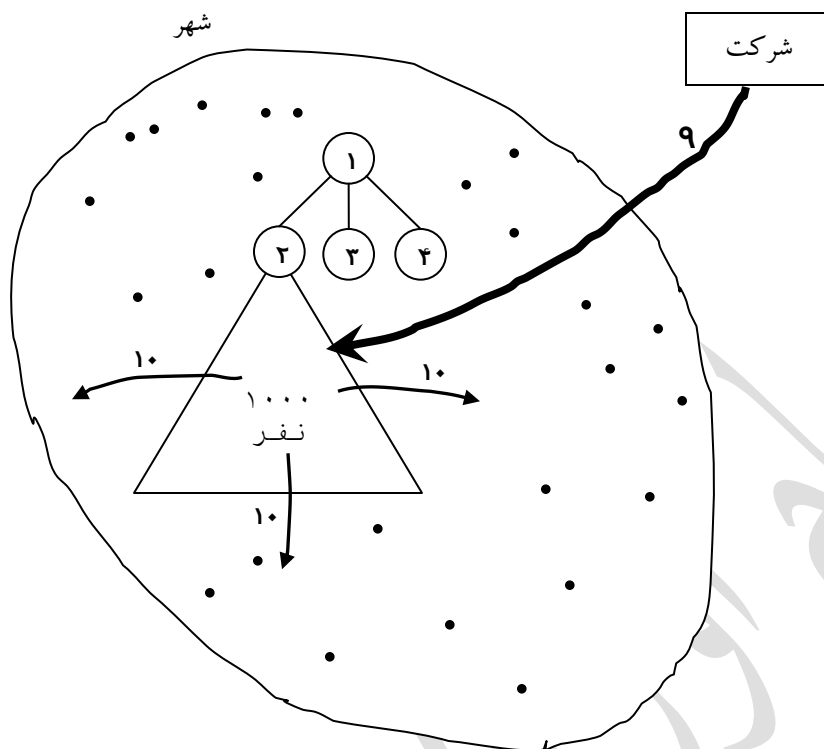
دلایل وارد شدن افراد به بازاریابی چندسطحی

دلایل وارد شدن افراد مختلف به این بیزینس متفاوت است. اگر به شکل قبلی توجه کنید می توان گفت که افرادی مثل فرد ۳ فقط به این دلیل وارد شبکه می شوند که خود کارها را به قیمت ارزاتر (۹ تومان) بخرند و مصرف کنند و اصلاً قصد فروش خود کارها و همینطور ساختن بیزینس را ندارند. تعدادی از افراد هم مثل فرد ۴ به این دلیل وارد شبکه می شوند که هم خود کارها را به قیمت ارزاتر بخرند و مصرف کنند و هم آنها را به مشتریها با قیمت ۱۰ تومان بفروشند و سود کنند، ولی قصد ساختن بیزینس را ندارند. در نهایت بعضی از افراد هم مثل فرد ۲ هستند که هم می خواهند خود کارها را ارزاتر بخرند و مصرف کنند و هم به مشتریها بفروشند و سود کنند و هم شبکه ای از توزیع کنندگان دیگر را وارد این کار کنند و به آنها هم یاد بدهند که چگونه این کار را انجام دهند تا از فروش آنها هم سودی نصیبشان شود یعنی بیزینسی برای خود بنا می کنند.

پس فرد ۳ فقط مصرف کننده است. فرد ۴ هم مصرف کننده و هم توزیع کننده است. فرد ۲ هم مصرف کننده، هم توزیع کننده و هم سازنده بیزینس است. از بین این افراد، فقط فرد ۲ امکان استفاده از درآمد اهرمی و درآمد اهرمی مانده را دارد.

درآمد اهرمی مانده

حالا می خواهیم ببینیم فرد ۲ چگونه می تواند سالیان سال از سازمان توزیع کنندگانی که بنا کرده درآمد کسب کند. یعنی می خواهیم ببینیم فرد ۲ چگونه می تواند درآمد اهرمی اش را به درآمد اهرمی مانده تبدیل کند. همان شرکت را که قصد داشت خود کارهای خود را در شهر توزیع کند، در نظر بگیرید. فرض کنید جمعیت شهر مثال ما حدود یک میلیون نفر باشد و از بین مردم شهر، صد هزار نفر بتوانند خود کارها را مصرف کنند. پس قصد شرکت، رساندن خود کارها به این صد هزار نفر است. اگر برای رساندن خود کارها به هر ده مشتری، یک نفر توزیع کننده کافی باشد پس شرکت برای پوشش دادن به این صد هزار مشتری، حدوداً به ده هزار توزیع کننده نیاز دارد. اتفاقی که می افتد بدین شکل است که پس از چندین سال که تقریباً یک شبکه ده هزار نفری از توزیع کنندگان در این شهر ایجاد شد می توان گفت دیگر توزیع کننده جدیدی وارد این شبکه نخواهد شد. فرض کنیم در این مدت، توزیع کننده ۲ به نحوی کار کرده باشد که مثلاً هزار نفر از این شبکه ده هزار نفری وارد سازمان وی شده باشند، یعنی یک سازمان هزار نفری ایجاد کرده باشد. (مثل شکل زیر)



از این به بعد، حتی اگر تعداد افراد شبکه فرد ۲ همان هزار نفر باقی بماند یعنی تقریباً عضو جدیدی گرفته نشود، اما باز هم، فروش خودکارها می تواند همچنان ادامه داشته باشد. چطور؟ خب، معلوم است چون خودکارها محصولاتی مصرفی هستند. یعنی این هزار نفر توزیع کننده، هم خودشان می توانند خودکارها را مدام بخرند و مصرف کنند و هم می توانند به افراد بیرون از شبکه یعنی مشتریها بفروشند. یعنی با اینکه عضوگیری وجود ندارد اما فروش انجام می شود و توزیع کننده ۲ هم تا زمانی که شرکت پابرجا است و خودکارها توسط افراد سازمانش مصرف شده و فروخته می شوند، درصدی از فروش سازمانش را بعنوان سود از شرکت دریافت می کند. اگر یادتان باشد به این می گفتیم درآمد اهرمی. یعنی فرد ۲ به این ترتیب درآمد اهرمی دارد.

حال اگر فرد ۲ سازمانش را بگونه ای ساخته باشد که خودشان کارشان را انجام دهند بطوریکه به حضور وی نیاز چندانی نباشد، درآمد اهرمی او یک درآمد اهرمی مانده است. البته باید بدانید که این نیاز به مهارتی دارد که چندان راحت نیست.

در انتها لازم است اشاره کنیم که هر جا به بیزینسی از نوع MLM برخوردید ببینید آیا می تواند برایتان درآمد مانده (درآمد پسیو) ایجاد کند یا نه. برای اینکه یک طرح MLM بتواند برایتان درآمد مانده ایجاد کند باید محصولاتش به گونه ای باشند که مشتریها مدام و مدام آنها را بخرند. در غیر اینصورت از درآمد



مانده هم خبری نیست و بیزینسی که در آن نتوان درآمد اهرمی را به درآمد مانده تبدیل کرد حداقل به نظر ما ارزش چندانی ندارد! شما چه فکر می کنید؟!

اگر شما هم با ما موافق هستید، با کسی که این کتاب را به شما داده است، تماس بگیرید.

کسب درآمد با بازاریابی شبکه ای بیز | نتورک مارکتینگ
 **click to play video !**